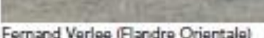
Les sections locales de Fecamo expriment la vision des membres

Dans le précédent numéro, nous vous avions proposé une large interview de Patrick Noë, directeur de Fecamo, sur le fonctionnement et la stratégie pour l'avenir de la fédération. A la fin de cet entretien, nous nous sommes demandés pourquoi ne pas également donner une fois la parole aux présidents des sections locales. Quels sont les sujets qui préoccupent actuellement le carreleur ou l'entrepreneur, quels sont ses soucis et quels sont selon lui les domaines il convient d'urgence de se pencher? Autant de questions auxquelles les présidents des sections locales, surtout, sont les mieux placés pour répondre parce qu'ils sont les plus proches de leurs membres. Et proche signifie dans ce cas: dans la pratique.




Fernand Verlee (Flandre Orientale)


Michel De Bes (Bruxelles-Capitale)


Herwig Meersmans (Anvers)

Connotation péjorative

Quelques mois après avoir rencontré le directeur de Fecamo Patrick Noë, tous les présidents d'une section locale de Fecamo ont été conviés à une table ronde le 10 mai à Bruxelles. Certains d'entre eux avaient hélas un empêchement à cette date, d'autres ont tout simplement brillé par leur absence, de telle sorte que, finalement, seulement trois invités ont répondu à l'appel: Michel De Bes de Fecamo Bruxelles-Capitale (également trésorier et ex-président national de la fédération), Fernand Verlee de Fecamo Flandre Orientale (qui remplaçait son président Albert D'Hondt) et Herwig Meersmans, président de Fecamo Anvers. Michel De Bes a entamé les hostilités: "Lors des assemblées locales, on sent très bien que nos membres ont parfois vraiment besoin de pouvoir partager leurs avis avec des collègues entrepreneurs. Tant qu'il s'agit de la technicité du métier, nous pourrions continuer à discuter toute la nuit. Les membres sont cependant beaucoup moins enthousiastes lorsque sont abordés des sujets institutionnels tels que la législation, la fiscalité, etc. La complexité de tous ces dossiers et institutions fait que le carreleur s'y perd chaque fois. En outre, leurs intérêts sont beaucoup trop peu défendus dans le giron de tous ces organismes, surtout ceux des petites entreprises (ce que l'on appelle les TPE ou très petites entreprises, ndlr.)! Comment allons-nous pouvoir structure tout cela? Il faut trouver une réponse et vite."

"En Belgique, le terme 'artisanal' a une connotation plutôt péjorative", trouve monsieur De Bes. "A vrai dire, dans ce pays, les artisans ne bénéficient pas toujours de l'appréciation qu'ils méritent. Le public a beau trouver tout cela sympathique et artistique, mais d'un point de vue professionnel, le travail artisanal n'est pas pris au sérieux. Les carreleurs et mosaïstes souffrent du même problème d'image. Pourtant, il s'agit d'un très beau métier qui permet énormément de créativité et où comptent encore les règles de l'art. Fecamo a un important rôle à jouer en tant que centralisateur de l'information: celui d'une fédération avec des antennes qui sent correctement ce qui se passe sur le marché et qui répercute les griefs de ses membres auprès des instances supérieures."

Îlots

Dans le précédent numéro, le directeur de Fecamo Patrick Noë plaidait pour davantage de communication et une meilleure communication, dans tous les rouages de la fédération. Un avis que partage Michel De Bes, mais si celui-ci a une remarque à faire observer. "Une bonne communication est toujours importante, mais c'est surtout l'aspect relationnel au niveau régional qui fait défaut. Celui-ci devrait en fait être encore plus soutenu et encouragé depuis le comité national. C'est possible de différentes manières. L'idée de Fecamo Flandre Orientale d'organiser un 'Open Bar' s'inscrit assurément dans cette optique. Dans ce genre de concepts, nous devons cependant parvenir à une certaine forme d'uniformité, sinon cela en restera au stade d'initiatives individuelles qui ne conféreront aucune valeur ajoutée à la fédération. Les sections locales peuvent former des îlots distincts, à condition que les











membres dirigeants s'inspirent des directives du niveau fédéral et que chaque îlot soit bâti autour du même concept. J'aime comparer cela à l'Europe: l'identité nationale présente uniquement une valeur ajouté si le pays n'a pas d'identité européenne. Et on en revient alors toujours à la même chose: cela ne peut marcher que moyennant de solides liens relationnels et une bonne communication." Fernand Verlee de Fecamo Flandre Orientale appelle également à resserrer les liens entre les sections locales. "Ce genre de réunions est aujourd'hui beaucoup moins organisé qu'avant, de telle sorte que les contacts se sont édulcorés. Ceux-ci peuvent pourtant être très enrichissants." Mais Fecamo Flandre Orientale souhaite d'abord se concentrer sur le fonctionnement de sa propre section, car celui-ci a été mis en veilleuse ces derniers temps. "Avec de nouvelles initiatives comme l'Open Bar, nous voulons donner un nouveau souffle à notre section", affirme Fernand Verlee.

La jeune génération

"Une question se pose de plus en plus: comment mobiliser la jeune génération et l'impliquer davantage dans le fonctionnement de notre fédération? On voit toujours les mêmes têtes lors des soirées d'informations et autres événements", ajoute Fernand Verlee. "Même à Expo à Gand, où nous jouons tout de même à domicile si je puis dire, j'ai trouvé l'affluence de nos membres désolante. Les jeunes carreleurs ont-ils moins de temps ou ne sont-ils tout simplement pas intéressés? Lorsqu'on organise trop d'événements successivement, les gens décrochent. Et lorsque cela dure trop tard le soir, beaucoup de participants ne reviennent plus la fois suivante. En d'autres termes, il faut trouver un compromis. Peut-être qu'également inviter des non-membres à certains événements à l'avenir pourrait s'avérer une idée? Vous augmenteriez ainsi les chances que ceux-ci s'affilient par après." "Le problème d'une affluence beaucoup trop faible se pose aussi à Anvers", intervient Herwig Meersmans. "Lors des réunions sont toujours présentes les quatre ou cinq mêmes personnes. Heureusement, les soirées d'information attirent un peu plus de monde. Quoique. Pour notre dernière activité, nous avons à peine réussi à mobiliser 12 personnes, dont 6 carreleurs de ma propre société. Et ce alors que les besoins en informations n'ont jamais été aussi importants en raison des évolutions rapides sur le marché!"

Peu de feedback

Son collègue de Flandre Orientale va encore plus loin et tire la sonnette d'alarme. "Nous avons d'urgence besoin de sang frais car les membres plus anciens ne peuvent pas continuer à tirer la charrette toute leur vie", affirme Fernand Verlee. "Au sein de la section Flandre Orientale, nous avons ainsi eu l'idée d'organiser une fois par mois une sorte de causerie, dans l'espoir d'ainsi susciter l'intérêt de plusieurs nouvelles têtes. Entre-temps, nous cherchons encore davantage d'initiatives pouvant y contribuer. Tout le monde au sein de la fédération conçoit très bien que nous devrons utiliser d'autres canaux de communication pour mieux pouvoir toucher ce jeune groupe cible: par exemple, Fecamo a également depuis peu sa propre page Facebook. C'est maintenant aux jeunes carreleurs de prendre le relais. Fecamo Anvers a plus de chance dans ce domaine étant donné que ma fille siège aussi dans le comité", explique Herwig Meersmans. "Une jeune de 26 ans qui se dévoue de façon si active pour la fédération, espérons que cela inspirera d'autres jeunes. Ma fille ne cache nullement qu'elle ambitionne la présidence de Fecamo Anvers, l'avenir de notre section semble donc assuré." La fille d'Herwig Meersmans s'attèle actuellement à rédiger un questionnaire de-



Dgàd: Patrick Noë (directeur Fecamo), Michel De Bes, Herwig Meersmans et Fernand Verlee

vant permettre de discerner quelle valeur ajoutée les membres perçoivent dans l'affiliation et ce qu'ils aimeraient voir changer au sein de la fédération. "Une fois que cette enquête sera prête, nous rendrons personnellement visite à tous les membres, dans l'espoir d'en retirer de très nombreuses informations utiles. Nous pourrions aussi le faire par le biais d'un mailing, mais il s'est avéré l'an dernier que ce genre d'initiative entraîne très peu de réactions."

Former des spécialistes

Si le métier de carreleur-mosaïste veut un jour disparaître de la liste des métiers en pénurie, il doit bénéficier d'une image plus sexy, ce dont est sacrément convaincu Michel De Bes. "L'image d'un métier est en grande partie déterminée par la formation qui précède celui-ci. Il faut offrir aux gens des perspectives d'avenir, certifier clairement aux jeunes qu'avec ce métier ils pourront bel et bien se forger une jolie carrière! Le carreleur n'est pas un simple exécutant qui pose des carreaux les uns après les autres: c'est un professionnel qui doit réfléchir correctement lors de chaque nouveau chantier et doit, à cet effet, faire preuve d'énormément de créativité. Si nous voulons rendre la profession plus attirante, il nous faudra élever le niveau de l'enseignement. J'aimerais voir réapparaître la fierté du métier d'antan. C'est possible en organisant mieux la formation et en aspirant à un encadrement plus performant. Mon message est clair: donnez aux centres de formation davantage de moyens financiers et structurels. Une autre réflexion: on devrait former beaucoup plus rapidement des spécialistes, via une formation de par exemple six mois mais très intensive. Aujourd'hui, on apprend un peu de tout, de telle sorte que le rendement est quasi nul. En faisant de chaque élève un spécialiste, par exemple en carrelage de sols ou en pose de mosaïques, les carreleurs fraîchement formés pourront directement se rendre utiles sur chantier et il sera alors vraiment intéressant pour une entreprise d'engager quelqu'un. En tant que carreleur, vous créerez ainsi une valeur ajoutée et vous pourrez vous démarquer plus facilement de la concurrence. Et celui qui possèdera différents diplômes spécialisés pourra par exemple se qualifier de Maître Carreleur. Elaborer un tel plan de carrière peut s'avérer pour certains un stimulant supplémentaire pour choisir notre métier."

Herwig Meersmans, président de Fecamo Anvers, trouve intéressante l'idée de son collègue bruxellois. "Il est en effet impossible de former un carreleur général en six mois. Il est donc préférable d'opter pour un système de formations intensives au sein de telle ou telle spécialité."

Mode d'emploi

"Combien d'entrepreneurs ne se plaignent-ils pas de nos jours du fait qu'il n'est plus possible de trouver des jeunes carreleurs motivés?", s'interroge tout haut Michel De Bes. "Généralement, les centres de formation sont ici pointés d'un doigt accusateur. Souvent à tort, en ce sens que l'entrepreneur en est lui-même fortement responsable. C'est en effet en travaillant qu'un jeune carreleur pourra vraiment apprendre toutes les ficelles du métier. Ou plus simplement dit: le mode d'emploi s'apprend à l'école et la finesse sur chantier! Il s'agit là d'une remarque très juste", réagit Herwig Meersmans. "Il est vraiment nécessaire qu'on apprenne aux futurs carreleurs sur les bancs de l'école l'importance des fiches techniques et des informations sur les emballages. Gâcher une colle par exemple doit toujours s'effectuer en respectant les bonnes proportions. Pour une fois, n'écoutez pas un collègue plus âgé, car celui-ci procède peut-être de la mauvaise manière depuis déjà dix ans. La seule formule correcte figure sur l'emballage! Souvent, les professeurs sont eux-mêmes insuffisament au courant des dernières évolutions. En théorie, il s'agit de gens issus de la pratique, mais il s'avère que ce n'est pas toujours le cas. D'ailleurs, n'est-il pas étrange que le professeur de mon fils n'ait encore jamais pris contact avec notre entreprise après trois ans? Tout cela pour dire que le système d'enseignement actuel présente encore des manquements dans de nombreux domaines." A l'instar de ses collègues, Herwig Meersmans est tout à fait conscient de la nécessité de formations de qualité. Le président de Fecamo Anvers attire surtout l'attention sur le faut qu'il faut faire beaucoup plus d'efforts pour garder des



élèves motivés. "Mon fils est venu travailler dans notre entreprise comme apprenti, mais au début de sa troisième année l'école ne l'intéressait plus parce qu'il ne pouvait plus rien y apprendre de plus. Ce qui est particulièrement douloureux à constater. Pourquoi ne pas aller visiter une usine de colle ou de carrelage? Ce sont des choses qui maintiennent la formation passionnante et dont les élèves pourront aussi retirer quelque chose. Il y a de nombreux carreleurs qui n'ont aucune idée de la manière dont sont fabriqués les produits qu'ils utilisent quotidiennement, de telle sorte qu'ils ont automatiquement moins d'affinités avec ceux-ci."

Métier ingrat

Selon Fernand Verlee de Flandre Orientale, la concertation pourrait et devrait être bien meilleure entre les écoles et le monde des entreprises. "Il y a encore beaucoup trop de jeunes dans l'enseignement professionnel qui décrochent prématurément ou qui, après sept ans, n'optent toutefois pas pour un job dans la construction. Comment cela se fait-il? C'est très simple, parce que des entreprises d'autres secteurs poussent des contrats avec des avantages alléchants sous le nez de ces jeunes. On voit aussi que de nombreux jeunes issus de l'enseignement professionnel ne sortent pas du gros œuvre et, par conséquent, n'arrivent pas dans le secteur du parachèvement. A l'école, ils n'effectuent des travaux de carrelage qu'en septième et donc dernière année. Ils devraient pouvoir être familiarisés avec ceux-ci beaucoup plus tôt! Pourquoi pas déjà au cours de la première année? Le vide laissé par ceux qui quittent l'école en Belgique est aujourd'hui comblé par des entrepreneurs d'Europe de l'Est. Je ne sais pas ce qu'en pense la jeune génération, mais pour moi personnellement, cela revient à abaisser notre métier."

Fernand Verlee, lui-même directeur d'une société de carreleurs, considère encore et toujours le métier de carreleur comme un beau métier mais trouve tout de même que, par rapport à avant, c'est devenu un métier ingrat. "Il y a premièrement tous ces beaucoup trop grands formats. Bien que l'on opte pour des carreaux rectifiés, ceux-ci devront, une fois posés, avoir l'aspect de carreaux polis. En outre, le maître de l'ouvrage ne veut plus voir de joints ni d'irrégularités. Les clients deviennent non seulement toujours plus difficiles, mais aussi sans cesse plus critiques. Il y a encore aussi une grande différence entre choisir un carrelage dans un showroom et voir ensuite celui-ci posé sur une grande surface. Lorsque le carrelage ne présente pas l'effet escompté après la pose, ce sera la faute du carreleur."

Carreleurs d'Europe de l'Est

Autre réalité d'aujourd'hui: Bruxelles, comme de nombreuses autres grandes villes, est confrontée à un afflux d'entrepreneurs en provenance d'Europe de l'Est. Ne serait-ce pas une bonne idée d'également inciter ces gens à s'affilier à Fecamo? "Il s'agit d'une piste éventuelle qui mérite assurément d'être prise en considération parce que ce groupe ne cesse de grandir", soulève Michel De Bes. "Je connais des négoces en matériaux de construction à Bruxelles dont la clientèle est constituée pour moitié d'entrepreneurs carreleurs roumains et polonais. Une fédération comme Fecamo se devra également d'en tenir compte. La barrière de la langue formera cependant un problème indéniable! Il faut aussi voir si nos membres belges seraient ouverts à l'accueil de concurrents provenant d'autres pays. Il s'agit d'un débat que nous ne devons en aucun cas éluder. Il y a cinq ans, j'ai émis le souhait de faire de Bruxelles le berceau des carreleurs belges", poursuit Michel De Bes. "J'ose affirmer aujourd'hui que le travail des cinq dernières années commence à porter ses fruits, avec un portefeuille de jeunes carreleurs qui a raisonnablement grossi. Parmi lesquels figurent aussi des gens d'origine étrangère. En prétendant que les meilleurs jeunes carreleurs sont originaires de Bruxelles, je mets un peu mes collègues présidents des autres provinces au défi de me prouver le contraire."

Laissons à Michel De Bes le soin de conclure avec une variante propre d'une citation de l'écrivain britannique Samuel Johnson: "Seule une relève compétente et efficace, consciente de la nécessité de réaliser un travail de qualité, peut garantir l'avenir du métier et du secteur de la céramique."